

الوحدة 4

نمو الأعمال من خلال قائمة مراجعة التخطيط

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| يحتاج إلى تحليل **(√)**إضافي | تاريخ الإكمال أو لا توجد إجابة | التعليق | العملية |
|  |  |  | مراجعة الأسئلة الإستراتيجية الأساسية:   * كيف تدير عملك؟ * كيف سيكبر العمل؟ * كيف سيحقق عملك ميزة تنافسية؟ * كيف تنوي تحقيق أهداف عملك التجاري؟ * كيف تنمي العملاء المخلصين؟ * كيف تحتفظ بالموظفين؟ * كيف يتم تحديد الأسعار؟ * ما هي احتياجات عملائك؟ * ما هي أفضل طريقة لتسويق منتجاتك وخدماتك؟ * ما هي أفضل طريقة لتمويل عملك؟ * ما هو نوع التأمين المطلوب؟ * أين تجد الموردين؟ * أين يجب أن تحدد؟ * أين تعلن؟   (انظر القسم 4.1) |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| يحتاج إلى تحليل **(√)**إضافي | تاريخ الإكمال أو لا توجد إجابة | التعليق | العملية |
|  |  |  | مراجعة النهج الاستراتيجي الحالي للشركة. مراجعة الأفكار الإستراتيجية:   * نسعى جاهدين لأن تكون مقدم خدمة منخفض التكلفة (منتج أو خدمة أقل تكلفة) * الحصول على منتج أو خدمة عالية الجودة * لديك مجموعة أوسع من المنتجات أو العديد من الخدمات ذات الصلة (التنويع) * تقديم خدمات ذات قيمة مضافة * لديك التفوق التكنولوجي * تتمتع بسمعة طيبة في تقديم قيمة جيدة استثنائية * التركيز على مكانة سوقية ضيقة * تطوير خبرة السوق * كن أول من يدخل السوق (مستفيدًا من كونه الأول) ، أو الأخير في السوق (السماح للآخرين بالعمل على "الأخطاء") ، أو في مكان ما بينهما (بعد إجراء المزيد من الأبحاث حول المنتج والخدمة والسوق ) * تقديم منتج أو خدمة أفضل بناءً على التغييرات في السوق أو طلب المستهلك   (انظر القسم 4.2) |
|  |  |  | في حالة عدم وجود خطة إستراتيجية ، قم بتطوير واحدة:   * ضمِّن الأهداف * اجعل الأهداف قابلة للتحقيق * استخدام أداة SWOT لتحليل المشاريع * النظر في المنتجات و / أو الخدمات البديلة   (انظر القسم 4.3) |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| يحتاج إلى تحليل **(√)**إضافي | تاريخ الإكمال أو لا توجد إجابة | التعليق | العملية |
|  |  |  | هل الأهداف؟   * محددة * قابلة للقياس * قابلة للتحقيق أو قابلة للمنال * واقعية أو ذات صلة * تعتمد على الوقت   (انظر القسم 4.4) |
|  |  |  | هل يحتاج العميل إلى خطة عمل أو خطة إستراتيجية؟   * مراجعة الاختلافات   (انظر القسم 4.5) |
|  |  |  | قم بإعداد خطة العمل إذا لزم الأمر (بدء الأعمال):   * صفحة الغلاف * ملخص تنفيذي * جدول المحتويات * الملف التجاري * المعلومات المالية * خطة النمو * المستندات الداعمة   (انظر القسم 4.5.1) |
|  |  |  | قم بإعداد خطة إستراتيجية إذا لزم الأمر (عمل مستمر):   * صفحة الغلاف * ملخص تنفيذي * بيان المهمة / بيان الرؤية * الغايات والأهداف * تحليل SWOT * خطة العمل / التشغيل * رأس المال البشري * السوق المستهدف * خطة التسويق * تحليل الصناعة * تحليل تنافسي * التوقعات المالية   (انظر القسم 4.5.2) |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| يحتاج إلى تحليل **(√)**إضافي | تاريخ الإكمال أو لا توجد إجابة | التعليق | العملية |
|  |  |  | هل الخطة الإستراتيجية (إن وجدت) تعمل وتحقق الهدف؟ **إذا لم يكن كذلك** ، فراجع عينة من الأسئلة:   * هل هناك مشكلة في عملية إدارة سلسلة التوريد؟ * هل هناك مشكلة مع الموظفين؟ * هل المبيعات مختلفة عن التوقعات؟ لماذا ا؟ * هل التمويل كاف أم أن المزيد من رأس المال مطلوب؟ * هل يجب تحسين خطة التسويق؟ * هل منافسيك أفضل منك ولماذا؟ * إذا كنت تعتبر أفضل من منافسيك ، فلماذا لا تتحقق أهدافك؟ * هل التكنولوجيا حديثة في العمل؟ * هل يتم إدخال منتجات وخدمات جديدة إلى السوق من خلال منافسيك؟ * اسأل ، حلل ، استنتج ، اتخذ الإجراءات   (انظر القسم 4.6) |
|  |  |  | هل الخطة الإستراتيجية (إن وجدت) تعمل وتحقق الهدف؟ **إذا كانت الإجابة بنعم** ، فراجع عينة من الأسئلة:   * هل تم وضع الأهداف منخفضة للغاية؟ * هل يتم تشغيل العمل بكفاءة أكبر مما كان متوقعا؟ لماذا ا؟ * كيف يستمر التقدم الإيجابي؟ * ما هي الأهداف الجديدة عالية المستوى التي يمكن وضعها بشكل واقعي؟ * اسأل ، حلل ، استنتج ، اتخذ الإجراءات   (انظر القسم 4.6) |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| يحتاج إلى تحليل **(√)**إضافي | تاريخ الإكمال أو لا توجد إجابة | التعليق | العملية |
|  |  |  | هل يتم تنفيذ الخطة بشكل صحيح؟   * مراجعة تشغيلية * خطط * راجع * خطط مرة أخرى * نفذ   (انظر القسم 4.7) |
|  |  |  | مراجعة إمكانيات التحالفات الإستراتيجية وإيجاد شريك التحالف المناسب:   * تقييم العمل * فهم المعايير * تحديد المرشحين للتحالف * التفاوض على اتفاق * تأسيس الحكم   (انظر القسم 4.8.1) |
|  |  |  | راجع أمثلة التحالف لبدء تفكير العميل في الاحتمالات:  (انظر القسم 4.8.2) |
|  |  |  | مراجعة إمكانية التكامل الرأسي:  (انظر القسم 4.9) |
|  |  |  | ناقش مع العميل أن الغد ليس اليوم:  (انظر القسم 4.10) |
|  |  |  | قم بتشريح الأعمال الناجحة للحصول على أفكار لتنفيذها مع العميل:  (انظر القسم 4.11) |